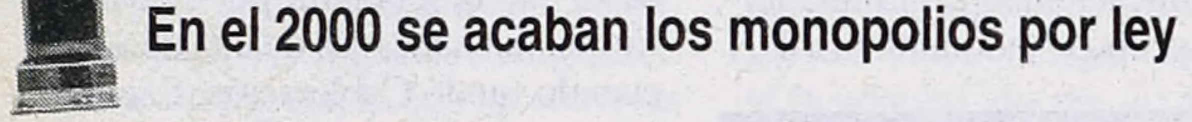
Domingo 24
de agosto
de 1997 Año 8
N° 382



Suplemento económico de
Página/12

Comenzó la batalla para dominar el mercado de las telecomunicaciones

QUIEN TOMA EL CONTROL



- Es un negocio que en la actualidad mueve 20 mil millones de dólares
- En el 2000 se acaban los monopolios por ley
- La competencia será todos contra todos
- La tendencia es integrar en un solo mercado a la telefonía fija y móvil, la transmisión de datos, la TV abierta y por cable y la producción cinematográfica, de espectáculos y de entretenimientos
- Los grupos dominantes buscan alianzas:
  - ♦Telefónica de España-MCI-British Telecom.
  - ♦Stet-Telecom-AT&T
- Citicorp desembarcó en TV por cable, telefonía y apunta a la TV abierta
- TCI se hace fuerte en el cable
- US West en el cable y Bell South en telefonía celular también participan en la pelea
- El Grupo Clarín es el único local en esta batalla

Reportaje a Adolfo Canitrot
"EL ESTABLISHMENT VOTA TODOS LOS DIAS"
Por Maximiliano Montenegro
Página 5

Inestabilidad de los mercados
BOLSA SENSIBLE
Por Alfredo Zaiat
El Buen Inversor, página 6

Por Raúl Dellatorre

Telefónica de España sorprendió el viernes con una jugada imprevista: compró el 23,8 por ciento de las acciones de Telefónica Internacional (TISA) que quedaban en poder del Estado y nombró, el mismo día, a John Reed, del Citicorp, como vicepresidente de la compañía. Estos dos colosos en la batalla por las telecomunicaciones en la Argentina quedaron así unidos en un matrimonio cuyas reglas no son conocidas pero advierten sobre un cambio de condiciones en la puja por el control del mercado local.

Hasta ahora, los sucesivos movimientos del CEI –*una corporación* inversora dominada por el Citi, pero con presencia de banqueros argentinos, como Raúl Monetta (Banco República) y Julio Werthein (Banco Mercantil)– en el negocio se analizaban como jugadas especulativas orientadas a hacer diferencias con su posterior venta. Pero la movida del viernes en Madrid indica una estrategia diferente: el CEI aspira a participar de los jugadores que quieren el control del futuro mercado *integrado* de las telecomunicaciones.

No faltarán ingredientes políticos en la disputa. Monetta es un viejo conocido del presidente Carlos Menem, a quien lo une más que una relación de amistad. TCI, la empresa estadounidense que se incorporó al mercado local mediante la adquisición de una porción del Multimedios América a Eduardo Eurnekián, enviará como representante al país al ex embajador James Cheek. Un diplomático que supo granjearse buenos vínculos políticos durante su gestión en el país.

No le será fácil, sin embargo, a Telefónica de España y a Stet-France Telecom mantener el control del mercado de las telecomunicaciones *a partir del 2000. Tampoco les re*sultará sencillo a los grupos nacionales que dominan en los medios de comunicación conservar su actual primacía. Ambos negocios quedarán integrados en uno, que incluirá además otros rubros tales como telefonía celular, transmisión de datos y hasta la producción y distribución cinematográfica y de videos. Esta red de negocios de muy alta rentabilidad y políticamente estratégicos tendrá a varios actores disputando por los roles principales. Nombres fuertes de la telecomunicación en Estados Unidos, como TCI, AT&T, MCI, US West y Bell South ya han puesto algunas fichas en el país. Grupos inversores del mismo origen, como CEI Holding y Hicks, Muse, Tate & First, han hecho lo propio. Muchos jugadores para una partida en la que, a lo sumo, quedarán tres o cuatro sillas reservadas para los apostadores más fuertes.

Puerta: ***El negocio del cable se ha convertido en la principal puerta de entrada para los grupos internacionales que aún no participan del negocio.***

No pasa semana sin que haya novedades en el mercado local de las telecomunicaciones. En la que terminó, el grupo estadounidense TCI le compró el 70 por ciento del pa*quete accionario del canal* de cable platense Televisión Selectiva al grupo Fascetto-Kraiselburd, propietario de los diarios *El Día* y *Popular*. El negocio del cable se ha convertido en la principal puerta de entrada para los grupos internacionales que no participan, hasta ahora, del mercado telefónico, cuyo monopolio le está garantizado, hasta fines de 1999, a Telefónica y Telecom.

La veta económica de la TV por cable fue descubierta por Eduardo Eurnekián hace más de una década, cuando fundó Cablevisión. Samuel Liberman primero, con VCC, y Multicanal después –primero en manos independientes, luego adquirido por el grupo Clarín–, se integraron posteriormente al negocio. Estas tres compañías se lanzaron a una estrategia de absorción de pequeños operadores en el conurbano y en el interior del país, que en pocos años concentró el mercado en esas tres *manos. Pero en los últimos dos años* arribaron los grandes grupos transnacionales. Y el reparto pasó a ser otro.

Por condiciones impuestas en la propia concesión, los operadores de telefonía fija y de canales abiertos tienen la exclusividad de sus mercados. Por lo tanto, se trata de nego-

LOS PROTAGONISTAS EN EL CABLE

Operador	Integrantes	Abonados (1)	Participación sobre el total –en %–
Multicanal	*Grupo Clarín 52,5%* Telefónica Int. 47,5%	*1.300.000*	25
VCC	S. Liberman (2) 50% US West 50%	691.000	13,2
Cablevisión	CEI Holding 64,5% TCI 25,5% E. Eurnekian 10,0%	530.000	10,2
Supercanal	Mas Canosa-Vila 80 % Multicana l20 %	300.000	5,8
Mandeville	Hicks, Muse, Tate & First 85 % *J. Gutierrez y* J. Baqueriza 15 %	270.000	5,2
United Intern. Holding	UIH 100 %	100.000	1,9
Cablevisión del Comahue	Rajneri 49% Stet y P.Companc 51%	80.000	1,6
Tescorp	Tescorp 97,0 % O. Rossi 1,5% C. Saba 1,5%	75.000	1,4
Otros		1.754.000	33,8
TOTAL		5.200.000	100,0

(1) Datos a Mayo 1997.(2) Firmó un preacuerdo de transferencia del paquete accionario a CEI Holding. *Fuente:* Asociación Argentina de Televisión por Cable.

DETRAS DE LAS CAMARAS

Canal 13	Artear (Grupo Clarín)	100%
Telefé (C.11) (*)	Grupo Atlántida (Flia.Vigil) Televisoras provinciales Madanes - Fontán Balestra Luis Zanón	42% 30% 18% 10%
Canal 9	Alejandro Romay J. O. Sciolí Héctor Péres Pícaro	76% 12% 12%
Canal 2	Eduardo Eurnekian TCI	 100%

(*) Citicorp está negociando con la familia Vigil la compra de una porción del capital.

Los escenarios posibles tras la desregulación

UNA PELEA SIN REGLAS DEFINIDAS

Por Aldo Garzón

Una empresa de televisión por cable *ya trabaja en el tendido* de una red subterránea entre Córdoba y Buenos Aires, con la intención de participar del negocio telefónico cuando empiece la desregulación. Por su parte, Telecom y Telefónica afilan el lápiz para calcularle el costo de interconexión a este y a otros futuros "operadores". En el Gobierno explican la situación: "Si se ponen todos de acuerdo, mañana mismo comienza la desregulación", confió a **Página/12** un funcionario del área de comunicaciones. En este negocio existe más de un escenario posible. Pero sólo tiene fecha cierta: el 8 de noviembre del año 2000, cuando se abra el mercado a la competencia.

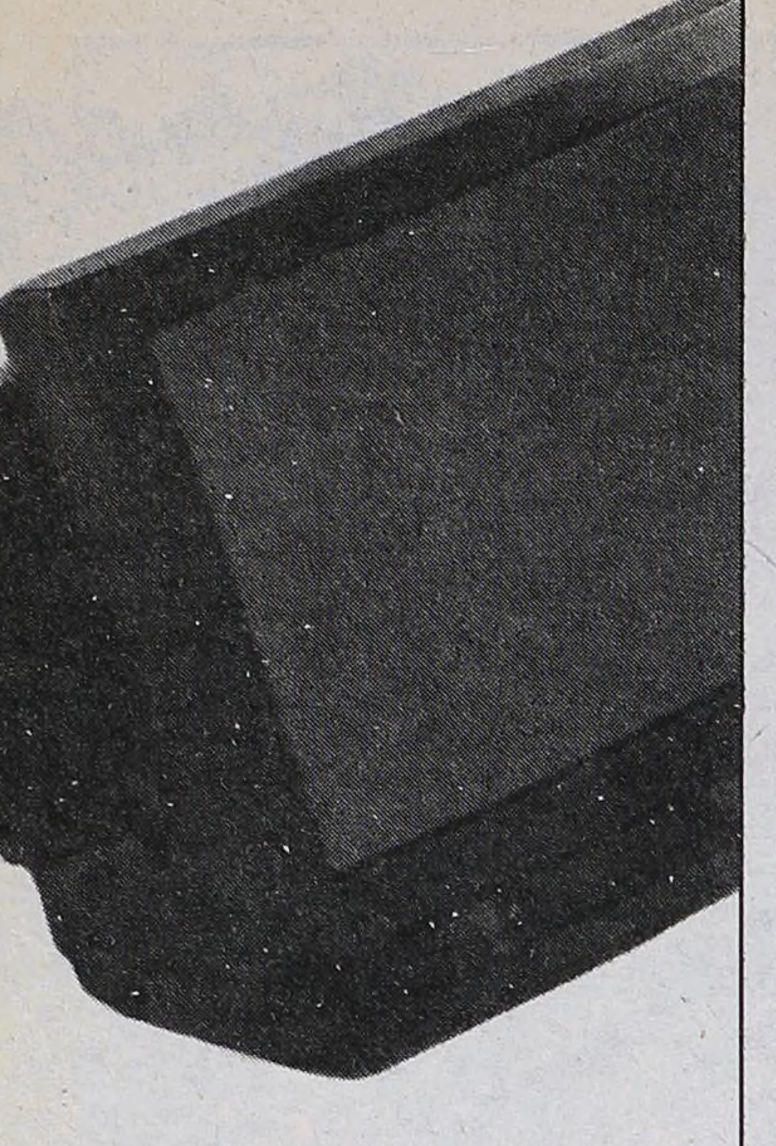
A partir del 8 de noviembre de 1990, cuando se dividieron ENTel, Telefónica y Telecom tienen licencia por tiempo indefinido para operar las redes de telefonía fija. Tuvie*ron un período de transición* de dos años y actualmente gozan de los cinco años de exclusividad acordados por el pliego de la licitación hasta noviembre de este año. Sus posibilidades no están agotadas. Si cumplen con todos los requisitos podrán, no más allá del próximo 26 de septiembre, pedir una prórroga por otros tres años para mantenerse como únicos dueños del mercado. Sólo pueden brindar el servicio telefónico básico, ya que la actual Ley de Radiodifusión les impide brindar, por la misma red, el servicio de la televisión por cable.

"Puede ocurrir que Telefónica o Telecom no pidan la prórroga, que la pidan pero se compruebe que no han cumplido las metas programadas, que cumplan con todo y lleguen al 8 de noviembre del 2000 o que negocien entre ellas para dedicarse a actividades que actualmente tie*nen vedadas", señaló el funciona*rio. La primera posibilidad es improbable. "Es cierto –dijo– que las telefónicas han hecho cuantiosas inversiones, pero las metas no son solamente cuantitativas, sino también cualitativas". Se medirá la eficiencia en el servicio, misión a cargo de Deutsche Telecom Consulting (Detecon), la consultora contratada por el Gobierno para seguirle los pasos a las actuales dueñas de la red.

Independientemente de la desregulación, la cuestión pasa por cuál será el marco en que se podrá desarrollar la libre competencia. Por un lado, las telefónicas no admiten que se les impida totalmente o se les limite la posibilidad de entrar en el negocio del cable. Las empresas de televisión por cable, por su parte, no quieren que la actual capacidad instalada de las telefónicas y su poderío *internacional las perjudi*que al momento de tener que negociar las interconexiones cuando ellas también se dediquen al servicio de teléfonos.



En los últimos siete años se ha duplicado la cantidad de usuarios telefónicos: cerca de 6 millones, pero sólo una parte corresponde a instalaciones residenciales. En cambio, hay 5 millones de hogares en la Argentina con televisión por cable. En el ámbito de la Comisión Nacional de Comunicaciones confían en que, como el mercado es muy grande, de aquí a la apertura se irán sucediendo las fusiones de los hasta *ahora irreconciliables* adversarios.



Socios ahora, adversarios en el 2000

Por A. G.

Las dos compañías que controlan el oligopolio actual de las telecomunicaciones en la Argentina facturaron, al finalizar sus respectivos ejercicios del año pasado, 5352 millones de pesos. De ese total, Telefónica contabilizó 2750 millones, Telecom vendió por 1983 millones y Telintar (una sociedad controlada por ambas), que se ocupa de las comunicaciones internacionales, facturó 619 millones.

Telecom y Telefónica son, además, socias a partes iguales de Startel, dedicada a la transmisión de datos (la red de Internet), servicios de télex y de telegrafía. Otra empresa cuya propiedad está repartida entre las dos telefónicas es Miniphone, que tiene 160 mil clientes de telefonía celular en la denominada Area Múltiple Buenos Aires. A su vez, Miniphone es dueña del 98 por ciento del paquete accionado de Radiollamada, un servicio de radiomensajes. El otro 2 por ciento pertenece a Telecom y Telefónica. Por último, las dos son dueñas de Telintar. Todo un complejo que se deshará cuando llegue la desregulación.

Nortel es el grupo que controla, en un 60 por ciento, a Telecom Argentina. Está constituido por STET y France Telecom (32,5 por ciento cada una), Pérez Companc (25 por ciento, que tendría la intención de vender su parte) y JP Morgan (10 por ciento). Los empleados tienen el 10 por ciento y el resto de las acciones está en manos de inversores bursátiles.

Telefónica, por su parte, es controlada por Cointel, integrada por Telefónica Internacional y el Citicorp Equity Investment. El Citi compró el 64,5 por ciento de Cablevisión y el 33 por ciento de Torneos y Competencias.

Multicanal (47,5% de Telefónica, 52,5% del Grupo Clarín) factura unos 162 millones de dólares anuales. Con sus principales competidores, Cablevisión y VCC, el negocio del cable alcanza a unos 500 millones de pesos por año. Por el lado de la telefonía celular, Movicom, Miniphone y CTI Móvil embolsaron, en 1996, 638 millones de pesos y llegarían a los 1000 millones este año.



cios “cerrados” al acceso de terceros, salvo por integración accionaria a los grupos preexistentes. TCI, primero, y el CEI, más recientemente, optaron por esta alternativa, integrándose aquél al Multimedios América (Canal 2 y Cablevisión) y elúltimo a Telefónica de Argentina. Ambos, además, concretaron apuestas millonarias a favor de su participación en el mercado de la TV por cable. Eurnekián y Liberman fueron los que cedieron su anterior posición de privilegio, pero multiplicando varias veces su inversión inicial como contrapartida por marginarse del juego.

La opción de US West fue entrar por el cable. Absorbió a su connacional Continental y así accedió al 50 por ciento de VCC. Con la venta de la otra mitad del paquete de Liberman al CEI, actualmente en trámite, US West quedará asociada a esta última, con la que ya conversa la futura integración de VCC y Cablevisión. Así, el mercado del cable quedaría disputado entre dos parejas: US West-CEI contra Clarín-TISA, dueños de Multicanal. Sin embargo, la asociación planteada en Madrid entre el CEI y Telefónica Internacional vuelve a cambiar el panorama.

El CEI apunta a ocupar una base de lanzamiento adicional, con vistas a la futura desregulación del mercado de telecomunicaciones. Desde hace varias semanas, gestiona su ingreso a Telefé (Canal 11), mediante la adquisición del 40 por ciento perteneciente a la familia Vigil (Editorial Atlántida). Si la concreta, confrontará con el grupo Clarín (Canal 13) también en televisión abierta. Los rumores sobre nuevos negocios de CEI no pararon esta última semana. El viernes, en la city aseguraban que había comprado un parte del paquete de *Ambito Financiero*.

Las telefónicas no se han quedado quietas viendo cómo sus futuros adversarios se preparan para disputarle su negocio. Tanto Telefónica como la sociedad Stet-France Telecom han concretado “alianzas estratégicas” con otros poderosos jugadores estadounidenses y europeos (ver recuadro) para defender lo suyo (telefonía fija y celular) y disputar los negocios del resto (TV por cable y abierta, y entretenimientos).

Al haber quedado como socio en igualdad de condiciones con TISA en Telefónica de Argentina, el CEI aparece como un participante estratégicamente posicionado en el negocio de las telecomunicaciones: no controla ningún rubro en particular, pero tiene participación fuerte en varios. Con prudencia, el holding del Citibank, que preside Ricardo Handley, ocultó su estrategia final. Pero los movimientos advertidos 48 horas atrás en Madrid ya dan una pista.

Sólo en telefonía fija, el negocio movería para el 2000 más de 7000 millones de dólares. Sumados a la telefonía celular y la TV por cable, son más de 10 mil millones que se ofrecerían en un solo paquete a los abonados. Los expertos hablan de la “sinergia” del negocio para justificar la ligazón de este apetitoso fruto con la operación de los canales abiertos, medios gráficos y radiales, y hasta la explotación de espectáculos y producción cinematográfica. Un conjunto de negocios que superará, cómodamente, los 20 mil millones por año, cuyo control ofrecerá además un lugar privilegiado de relación con el poder político.

TELEFONICAS CON DUEÑOS

Telefónica	Cointel (grupo de control)	
	Telefónica Internac. (TISA)	50%
	CEI Holding	50%
Telecom	Nortel (grupo de control)	
	Stet Italia	32,5%
	France Telecom	32,5%
	Pérez Companc	25,0%
	JP Morgan	10,0%

Disputa: *Son muchos jugadores para una partida en la que, a lo sumo, quedarán tres o cuatro sillas reservadas para los apostadores más fuertes.*



DE QUIEN SON LOS CELULARES

Movicom	Bell South	60%
	Motorola	25%
	BGH	10%
	Socma (grupo Macri)	5%
Miniphone	Telefónica Internacional	50%
	Stet-France Telecom	50%
Personal	Stet France Telecom	100%
Unifon	Telefónica Internacional	100%
CTI	GTE Grupo Clarín Lucent Technologies	100%

El juego de las alianzas

Por A. G.

La desregulación total del mercado de las telecomunicaciones en los Estados Unidos, aprobada el 8 de febrero de 1996, fue el puntapié inicial para que los gigantes mundiales de esta actividad comenzaran a moverse en la búsqueda de alianzas estratégicas. La apuesta consiste en controlar una vasta cadena que enlace comunicaciones personales, carreteras de información, producción cinematográfica y otros negocios ligados al entretenimiento.

En esta historia, el último y más importante capítulo ha sido la unión estratégica formalizada por AT&T, la telefónica más poderosa del mundo (factura 52 mil millones de dólares anuales) con la asociación de la italiana STET y la francesa Telecom, ubicada quinta en el ranking y con ventas por 24 mil millones de dólares por año. Esta alianza fue la respuesta de AT&T a su competidora en el mercado norteamericano, MCI, que se asoció en abril pasado con Telefónica Internacional y British Telecom.

Ahora STET tiene allanado el camino para ingresar a Unisource, el grupo europeo conformado por la sueca Telia, la holandesa PTT Telecom, Swiss Telecom y AT&T, de donde tuvo que irse Telefónica Internacional luego de su acuerdo con MCI y la British.

El primer objetivo del matrimonio AT&T-STET será América latina, donde esperan posicionarse en el liderazgo del negocio, de unos 35 mil millones de dólares anuales. STET-Telecom ya tiene asegurados unos 4 millones de clientes repartidos en la Argentina (donde posee el 32,5 por ciento de Nortel, la compañía que controla Telecom), Chile y Bolivia. Pero el plato fuerte está en Brasil, donde el presidente Fernando Henrique Cardoso ya obtuvo autorización parlamentaria para privatizar Telebrás, una de las empresas estatales más grandes del mundo.





Los precios de los campos se duplicaron

ABONADOS CON DOLARES

Inversores extranjeros, banqueros, especuladores inmobiliarios desencadenaron una escalada en los valores de los campos. La suba de los precios internacionales de los granos y ahora del de la carne alimentan el boom.

Por David Cufré y Claudio Zlotnik

En los últimos tres años se desencadenó una fiebre compradora de campos que se tradujo en una fuerte suba de los precios. Desde 1994 el valor de las tierras creció entre 80 y 115 por ciento, según las zonas. En lo que va de este año, las cotizaciones crecieron hasta 30 por ciento. Los protagonistas del furor son grandes inversores: el financista de Wall Street George Soros, a través de su compañía Cresud, empresarios locales que se pasaron a la actividad agropecuaria tras vender sus compañías, banqueros y también productores tradicionales del campo. No faltan políticos y miembros de la farándula. A estos inversores les resulta atractivo la compra de campos y cabezas de ganado, negocios rentables en las dos últimas temporadas, debido al aumento de los precios de los granos y –más recientemente– de la carne.

Además de explotar las tierras, los nuevos compradores especulan con una futura revalorización de los campos. Cresud, la empresa de Soros, compró a mediados de 1995 unas 8000 hectáreas en Corrientes y las vendió en diciembre pasado en 2,6 millones de dólares, con una ganancia de 1,6 millones. De todos modos, Cresud está más interesada en producir que en obtener utilidades en operaciones inmobiliarias.

En 1994 una hectárea en una zona top –el norte de Buenos Aires, en partidos como Pergamino, Colón, Rojas, Salto o Junín– valía en promedio 2100 dólares. Hoy se cotiza a 4200, con picos de hasta 5500 dólares. "Existe un potencial de suba de los campos muy importante. El valor de la tierra estaba retrasado y ahora está en equilibrio, pero es probable que en el largo plazo se genere una nueva espiral alcista", explicó Alejandro Elizalde, responsable de una inmobiliaria especializada en el sector.

Tradicionalmente el mercado de la tierra tuvo dos tipos de demandantes. Los productores de cereales y ganado, que buscaban expandirse, y los especuladores. Hoy es a la inversa. Esa situación provoca que el mayor interés se dé por los campos más caros. "Como son inversores que vienen de afuera de la actividad, con mucho dinero, buscan que sus colaciones sean seguras. Por eso eligen las mejores tierras", comentó Cristián Beláustegui, analista del sector. "Además quieren los campos más productivos –agregó– para aprovechar los buenos precios de los granos." De hecho, el boom se inició a partir del incremento en los valores de los cereales, mientras que las hectáreas para la ganadería no acompañaron la suba hasta este año, cuando la reactivación del negocio de la carne despertó el interés también por esos campos (ver cuadro).

Para los productores, que son quienes venden, las ofertas son irrechazables. Con ese dinero compran en regiones más alejadas, elevando también los valores de esos campos. "Hay zonas donde concretar una venta es más difícil. Donde se practica ganadería, especialmente cría, no tienen tanto movimiento. En cambio, en las regiones maiceras y trigueras la demanda es muy superior a la oferta", revel[...] Beláustegui.

Los únicos perdedores son lo[...] productores pequeños. No son re[...]queridas sus tierras porque no da[...] la escala, salvo que se encuentre[...] linderas a una gran explotación. Pe[...]dro Nordheimer, propietario de un[...] inmobiliaria, coincidió con sus co[...]legas Elizalde y Beláustegui en qu[...] la escalada probablemente esté lle[...]gando a su fin. "El anterior boo[...] se dio en la época de Martínez d[...] Hoz. También fue por la excesiv[...] liquidez y el aumento de los pro[...]ductos agrarios. Aquella experien[...]cia terminó mal. Ahora no creo qu[...] ocurra lo mismo. Ya llegamos a lo[...] precios máximos y seguramente e[...] mercado sabrá acomodarse", eva[...]luó, para luego pronosticar que d[...] aquí en más los precios de la tierr[...] bajarán lentamente, hasta ubicars[...] entre un 20 y un 30 por ciento me[...]nos en 1998. "Ese será el nuevo pi[...]so del mercado. Y en cuanto las co[...]sas anden bien, volverán a subir[...]" vaticinó.

Los nuevos gauchos

Cresud, del financista George Soros, es la primera sociedad que reúne fondos en el extranjero para invertir en la compra de campos en la Argentina. Desde que realizó su primera operación en enero de 1995 –fueron las 396 hectáreas del campo El Silencio, en la provincia de Buenos Aires, por las que pagó 820.000 dólares– lleva invertidos 56 millones de dólares sólo en la adquisición de tierras. A esa cifra debe sumarse lo que puso para comprar cabezas de ganado, maquinarias y realizar mejoras en las instalaciones. La última ampliación de capital mediante la colocación de acciones fue por 92 millones de dólares, en marzo pasado, de los cuales ya utilizó 45 millones y el resto los invertirá en los próximos meses.

En total, Cresud posee veintiún campos, con una superficie de 404.794 hectáreas y 163.500 cabezas de ganado. La última operación rutilante fue la compra de 51.000 hectáreas al frigorífico Swift Armour, repartidas entre Santa Fe (el campo El Ñacurutú) y Chaco (Establecimiento Tapanegá), y 88.600 cabezas de ganado, por un total de 25 millones de dólares. La empresa de George Soros es propietaria de la mayor cantidad de tierras de calidad en el país. Su portafolio de inversiones está diversificado entre cereales, carne, leche, algodón y maní.

Otros famosos que compraron campos en la Argentina en los últimos años fueron Ted Turner, Silvester Stallone y la familia Benetton. El creador de la CNN y el actor adquirieron miles de hectáreas en la Patagonia, para utilizarlas como zonas de descanso. Turner compró la estancia *La Primavera*, en Neuquén, junto con 4.400 hectáreas. *Rambo* Stallone adquirió campos en Río Negro. Los Benetton, en tanto, son quienes más extensiones poseen en el país: 850.000 hectáreas, repartidas en seis campos en el sur y uno en Buenos Aires, que los proveen de la lana que después utilizan en la elaboración de ropa. En total tienen 8340 kilómetros cuadrados, es decir 42 veces el territorio de la Capital Federal.

REPORTAJE

Adolfo Canitrot, vice de Economía del gobierno de Alfonsín, defiende el discurso económico de la Alianza

"HAY QUE HABLARLE AL ESTABLISHMENT"

Por Maximiliano Montenegro

Con su estilo provocativo de siempre, Adolfo Canitrot, el ex viceministro de Economía de Raúl Alfonsín, reconoce en este reportaje con **Cash** que la Alianza UCR-Frepaso está hoy más preocupada por presentar un discurso coherente para el establishment que otra cosa: "Con el establishment no se ganan las elecciones, pero hay que ser realistas: es el que viene a hablar con el que gana a la mañana siguiente".

–¿Qué opina de la Alianza entre la UCR y el Frepaso?

–En lo que hace a la parte política me parece muy importante. Ahí yo no tengo la menor duda. He sido siempre opositor de este gobierno, pero además creo que hay cierta urgencia de cambiar de aire. Y creo que es este aspecto el que hay que remarcar. En lo económico, las cosas son más relativas.

–¿Por qué?

–Porque los grados de libertad que tenemos para hacer lo que queremos no son muy grandes. Uno se mueve por una senda muy estrecha en la que se pueden hacer algunas cosas y otras no, porque dependen de ciertas circunstancias que uno no controla. Por eso, a mí me parece que la decisión de la Alianza de decir "no vamos a patear el tablero", "no vamos a revisar la Convertibilidad ni las privatizaciones", es una medida de gente que sabe que el sistema es inestable. Entonces, dada esa inestabilidad, uno tiene que andar con pies de plomo. Y esa es la filosofía de todo esto: cuidarse mucho para no alterar situaciones que son bastante inestables.

–¿Pero la Alianza no está demasiado preocupada por armar un discurso que resulte atractivo para el establishment?

–Está hablando para el establishment porque es el que tiene el dinero y, desgraciadamente, en este sistema la gente vota una vez cada tanto. Pero el establishment vota todas las mañanas y todas las tardes. Entonces, primero hay que aquietar ese plano y después atender el otro.

–Duhalde dijo que el establishment no gana elecciones.

–No gana las elecciones. Pero hay que ser realistas: viene a hablar con el que gana a la mañana siguiente.

–¿Cómo ve usted hoy a la Convertibilidad? En algún momento, a poco de lanzarse el programa, fue muy crítico: decía que había que "ponerse el casco". Después fue matizando sus cuestionamientos...

–Fui muy crítico, pero consciente de que quizás es mucho más difícil salir que entrar. Entonces, lo más adecuado, en especial en estas circunstancias, es cuidar muchísimo el discurso. Es lo más sensato. Ahora, supongamos que uno está enfrentado a la tarea de gobierno. Ahí habría que ver con mucho cuidado qué cosas se pueden hacer, pero por ahora es clave dar la sensación que no vamos a patear el tablero. Y esto es muy importante: cambiar el gobierno y proseguir una línea de política, como hizo la Convergencia en Chile, no está nada mal. Uno podrá, a veces, tener sueños y esas cosas, pero cuando se enfrenta con la realidad hay que ser bastante cuidadoso.

–¿Puede haber Convertibilidad con tipo de cambio fijo por los próximos diez años, como dice Roque Fernández?

–Depende de cómo evolucionen las cuentas del comercio exterior, y en particular las exportaciones. Yo leo al secretario de Industria, (Alieto) Guadagni, y tiene un entusiasmo y un optimismo espectaculares. Soy menos optimista. Miro los números y tengo mis dudas. Hay que ver cómo evolucionan las exportaciones en el próximo año. Por ahora nos sostienen los préstamos. Pero a todos los países de la región nos están sosteniendo. El día que haya una crisis de financiamiento externo, va a golpear acá, en Chile, en Brasil, cualquiera sean las medidas que uno tome. Eso está bastante demostrado. Así que, como esas son variables que no dependen de uno, lo mejor es ir moviéndose con cuidado, con políticas puntuales, tratando de reparar los flancos más deficientes del programa.

–¿Por ejemplo?

–Habrá que hacer algo por las pequeñas y medianas empresas y por el desempleo. Y esto exige políticas públicas más activas. Esa idea que tienen (Roque) Fernández y todos sus amigos del CEMA de que el mercado lo arregla todo y que lo mejor, como dijo Carlos Rodríguez, es quedarse sentado mirando cómo florece la actividad privada, es un disparate. Sinceramente, así no van a arreglar nada. Pero nosotros hoy lo único que tenemos que decir es que no vamos a patear el tablero. Punto y aparte. Lo demás lo diremos cuando nos acerquemos al gobierno. Es ridículo hacer un programa de gobierno cuando todavía faltan dos años para las elecciones presidenciales.

–Usted decía el año pasado que el desempleo era el cáncer y Roque era un buen cardiólogo: es decir, sólo le alcanza para asegurar la estabilidad. Pero desde esta perspectiva, los economistas de la Alianza están haciendo buena letra para graduarse de cardiólogos.

–Bueno, yo no sé, pero aun dentro del modelo está el ejemplo de Chile, que bajó bastante el desempleo.

–Con otro tipo de cambio real. Además, es una economía más pequeña, con neto perfil exportador.

–El peso en Chile ahora está muy apreciado y aun así siguieron bajando el desempleo. Con dificultades, obviamente. Si fuera fácil, hasta Fernández y compañía ya lo hubieran hecho.

–¿Teme una crisis en Brasil?

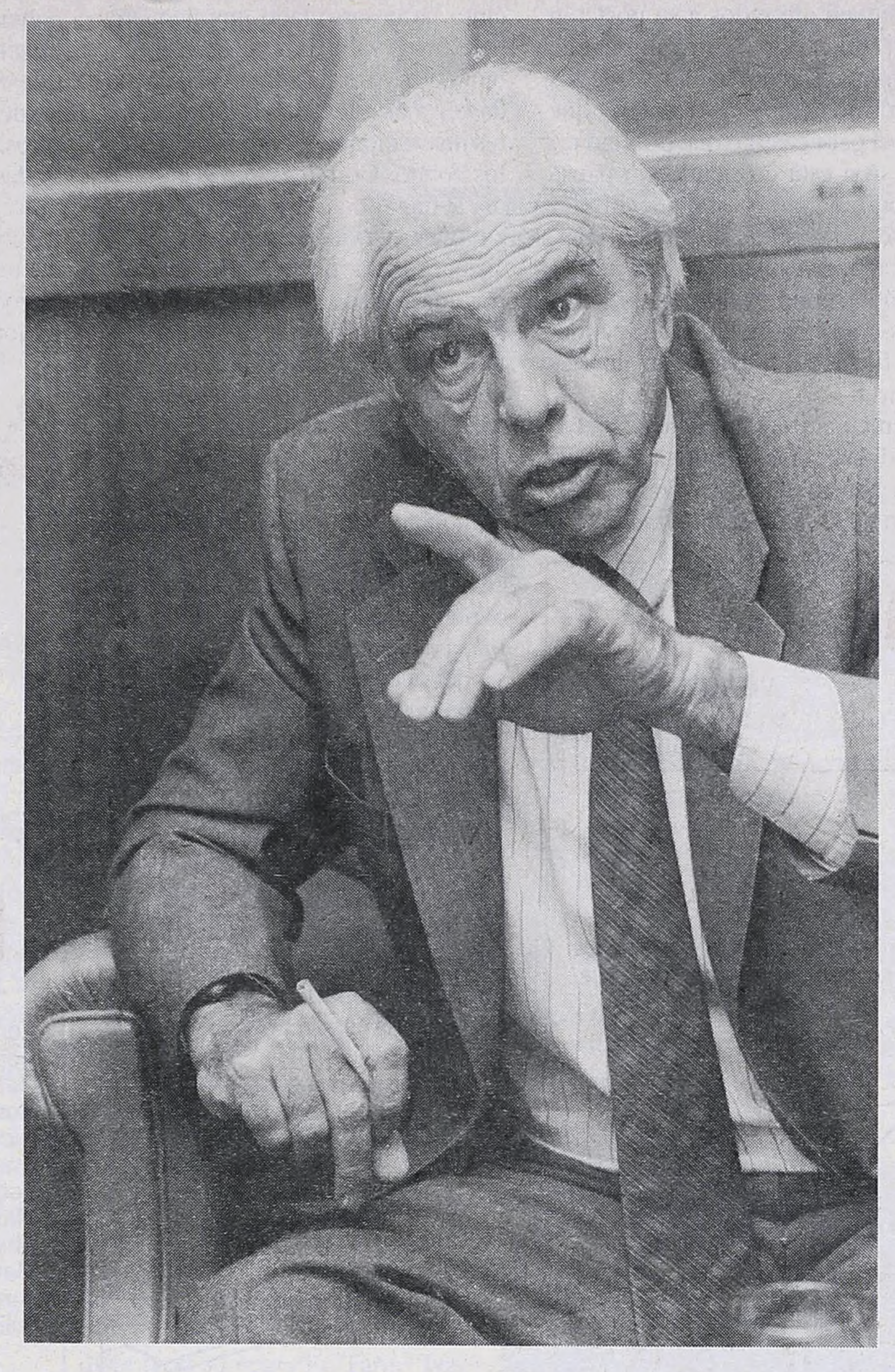
–Si Brasil tuviera una crisis nos golpearía fuerte, porque representa el 30 por ciento de nuestras exportaciones. Pero no veo a corto plazo una crisis en Brasil.

–Le pregunto porque los economistas de la oposición están previendo, al menos eso se desprende de su discurso, que se llega al '99 tranquilamente, sin crisis a la vista.

–Es una hipótesis de trabajo. Uno no va a hacer una campaña electoral diciendo: "Mire, sabe, las catástrofes que pueden ocurrir, si empieza a subir la tasa de interés internacional y los capitales comienzan a irse". Eso se lo dejamos a (Alvaro) Alsogaray.

–Y más allá de la campaña electoral, como economista, ¿qué opina?

–¿Quién lo puede predecir? Ojalá que lleguemos al '99, creo que hay margen para hacerlo. Lo que sucede es que el panorama mundial es un escenario intrínsecamente inestable. Y cosas terribles pueden ocurrir, pero hay que moverse ahí: si a uno le tocó bailar con estas reglas, qué se va hacer.



Adolfo Canitrot fue siempre el más provocativo de los economistas radicales a la hora de opinar. En este caso, ante **Cash**, tampoco se anduvo con vueltas. Dice que la Alianza tiene que convencer al poder económico de que continuará con la convertibilidad.

Elecciones: *"En este sistema la gente vota una vez cada tanto. Pero el establishment vota todas las mañanas y todas las tardes".*

"Devaluar sería una locura"

–¿Sigue pensando que sería una locura devaluar?

–Sí. Sería un desastre. No hay que tocar el tipo de cambio. Además, no tiene mucho sentido económico. Todos los contratos de las empresas públicas privatizadas están en dólares, de modo que todo este sector no sería alcanzado por la devaluación. Es decir que, en el caso de que se pudiera hacer, la apretada que ocasionaría la devaluación al resto de la economía sería enorme. Así que para lograr que la devaluación fuera efectiva para aumentar las exportaciones tendría que haber una caída del salario real impresionante. Otro tema es que una parte menor de nuestras exportaciones están ligadas al tipo de cambio. Si uno revisa la correlación entre aumento de exportaciones e incrementos en el tipo de cambio en el sector agropecuario, se da cuenta que es baja, y que lo importante son los precios internacionales.

FINANZAS

El Buen Inversor

VALLA DE DEFENSA

Las AFJP y los FCI son una pequeña pero firme barrera a las turbulencias externas. Pero no podrán hacer nada ante una suba de la tasa de interés internacional o un derrumbe del Dow Jones. Los mercados están muy sensibles.

Por Alfredo Zaiat

La mayoría de los financistas piensa que las acciones ya subieron demasiado, alcanzando cotizaciones que se han adelantado respecto de las ganancias proyectadas de las empresas. Pese a ese convencimiento, no se desprenden de papeles. Siguen aferrados a su posición por la codicia de seguir valorizando su capital. Temen vender y que los precios no detengan su avance, que sería el peor castigo que podrían recibir. Así está creciendo sin pausa una burbuja que ya va para cumplir un año. Pero, al mismo tiempo, cualquier temblor financiero, de aquí o de afuera, pone en alerta a los corredores, conscientes de que una pequeña y filosa aguja puede arruinarles su fiesta.

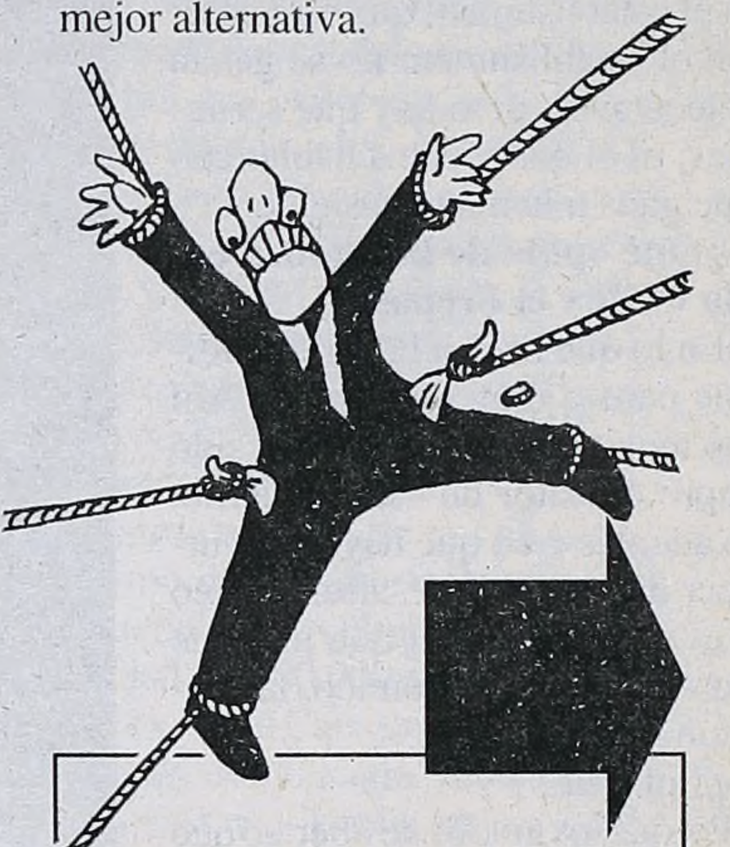
El mercado está muy sensible. Y globalizado. El ida y vuelta de la bolsa de Nueva York; la versión indicando que el gobierno japonés vendió 4000 millones de dólares de bonos del Tesoro estadounidense; o la difusión de un índice de inflación más alto que el esperado en Alemania mueven el tablero internacional. La volatilidad que generan esos hechos tiene su repercusión en la plaza local.

Pero en los últimos dos años el recinto ha desarrollado una pequeña pero firme valla de defensa a las turbulencias externas: la presencia cada vez más relevante de los inversores institucionales, como las AFJP y los Fondos Comunes. Estos jugadores actúan de amortiguadores a sacudones que vienen de afuera. Su resistencia será quebrada solamente por una suba de la tasa de interés internacional o por un derrumbe del Dow Jones. En esos casos, no habrá botes salvavidas suficientes para socorrer a todos los que salten del buque bursátil.

Mientras tanto, esos fondos siguen alimentando la demanda de papeles en una plaza donde la oferta no crece al mismo ritmo. Este desbalance explica en parte la sorprendente firmeza de las cotizaciones. En lo que va del año, la incorporación de acciones a sus carteras por parte de las AFJP, Fondos Comunes locales y de Estados Unidos dedicados a comprar papeles latinoamericanos fue de alrededor de 1000 millones de dólares. La oferta en el recinto, en tanto, creció apenas 600 millones, con la emisión de nuevas acciones o la ampliación de capital de algunas empresas, descontando la suscripción que en cada caso realizó el grupo de control.

Sólo las AFJP compraron 155 millones de pesos de acciones el mes pasado, y a un menor ritmo en éste continúan sumando papeles a sus portafolios. Esas compañías que manejan el dinero previsional de trabajadores ya concentran el 3 por ciento de la capitalización bursátil, y gerencian el 13,2 por ciento del ahorro nacional.

Con esas aspiradoras de papeles interviniendo en la rueda, muchos financistas no están inquietos por el crecimiento de la burbuja. Sostienen que cuando se califica a un mercado de caro hay que compararlo con otros. Y otras plazas están más infladas que la local. Concluyen, entonces, que mientras la tasa de interés internacional continúe en niveles reales del 4 por ciento anual, el negocio bursátil seguirá siendo la mejor alternativa.



TASAS

	VIERNES 15/08 en $	VIERNES 15/08 en u$s	VIERNES 22/08 en $	VIERNES 22/08 en u$s
	% anual		% anual	
Plazo Fijo a 30 días	6.5	5.7	6.5	5.6
60 días	7.2	6.2	7.1	5.9
Caja de Ahorro	3.3	2.4	3.3	2.4
Call Money	7.0	6.5	6.5	6.0

NOTA: Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la tasa que reciben los pequeños y medianos ahorristas.

INFLACION
(en porcentaje)

Agosto 1996	-0.2
Septiembre	0.2
Octubre	0.5
Noviembre	-0.2
Diciembre	-0.3
Enero 1997	0.5
Febrero	0.4
Marzo	-0.5
Abril	0.1
Mayo	-0.1
Junio	0.2
Julio	0.2

Inflación acumulada últimos 12 meses: 0,6%.



LOS PESOS Y LAS RESERVAS DE LA ECONOMIA
(en millones)

	en $
Cir. monet. al 20/08	14.352
Depósitos al 13/08	
Cuenta Corriente	8.316
Caja de Ahorro	7.295
Plazo Fijo	12.683
	en u$s
Reservas al 20/08	
Oro y dólares	20.672
Títulos Públicos	1.908

Nota: La circulación monetaria es el dinero que está en poder del público y en los bancos. Los montos de los depósitos son una muestra realizada por el BCRA. Las reservas están contabilizadas a valor de mercado.

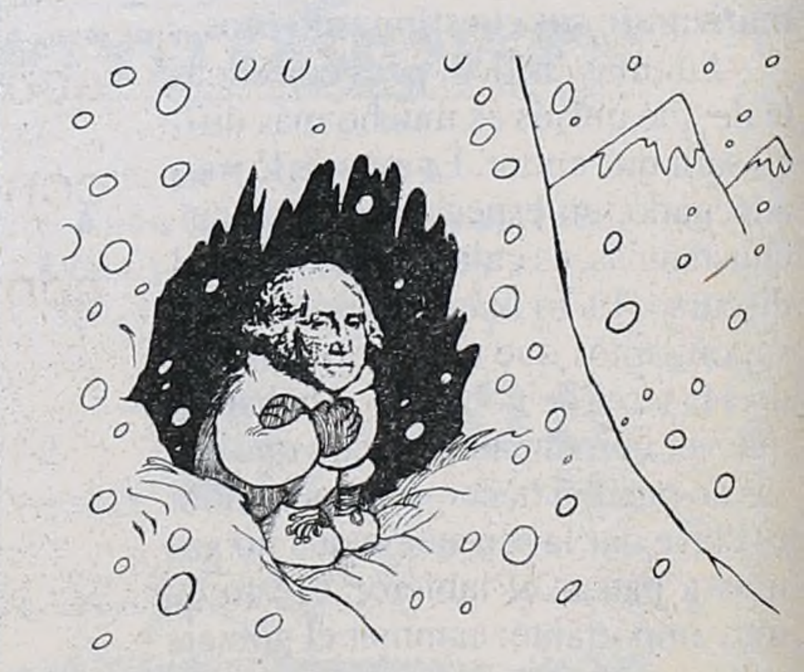
ACCIONES

	PRECIO (en pesos) Viernes 15/08	Viernes 22/08	VARIACION (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
ACINDAR	3.040	3.120	2.6	9.1	122.9
ALPARGATAS	0.800	0.840	5.0	-5.6	-2.3
ASTRA	2.080	2.035	-2.2	-1.7	9.1
C.COSTANERA	3.530	3.400	-3.7	-6.3	19.9
C.PUERTO	3.050	2.960	-3.0	-2.0	10.8
CIADEA	2.830	2.650	-6.4	-24.5	-29.4
COMERCIAL DEL PLATA	2.240	2.180	-2.7	-11.7	13.5
SIDERCA	3.030	3.215	6.1	18.6	92.3
BANCO FRANCES	11.650	11.700	0.4	-0.9	25.1
BANCO GALICIA	7.970	7.750	-2.8	-1.3	29.0
INDUPA	1.160	1.160	0.0	-6.5	0.9
IRSA	4.520	4.470	-1.1	2.3	39.3
MOLINOS	3.500	3.450	-1.4	-6.8	-2.2
PEREZ COMPANC	8.170	8.180	0.1	-0.4	30.1
SEVEL	1.550	1.560	0.6	-16.6	-38.1
TELEFONICA	3.860	3.700	-4.1	-6.6	43.3
TELECOM	5.850	5.640	-3.6	-2.3	39.4
T. DE GAS DEL SUR	2.290	2.300	0.4	-0.9	1.3
YPF	31.400	32.200	2.5	0.0	29.4
INDICE MERVAL	838.710	843.800	0.6	-0.7	29.9
PROMEDIO BURSATIL	-	-	-	**-1.1**	**31.6**



DOLAR
(cotización en casas de cambio)

Viernes ant.	1,0015
Lunes	1,0015
Martes	1,0015
Miércoles	1,0015
Jueves	1,0015
Viernes	1,0015
Variación en %	–



–*¿Cuáles son las perspectivas del mercado bursátil?*

–El mercado está resistiendo bien la baja de Wall Street. Todavía no ha recuperado los niveles del Merval de junio de 1992, mientras que el Dow Jones pasó de 3500 a casi 8000 puntos en los últimos cinco años. Los papeles pueden seguir subiendo siempre que no se dispare la tasa de interés de largo plazo internacional. Recomiendo cautela.

–*¿A qué atribuye la gran volatilidad de esta semana?*

–Por un lado pesan las sacudidas de los mercados asiáticos y, además, los rumores de devaluación de Brasil. Como contrapeso, en la plaza argentina están los fondos de pensión.

–*¿Cómo ve el panorama en Estados Unidos?*

–Creo que la tasa de largo plazo no va a subir. Además, la economía norteamericana es un violín. No hay perspectivas de inflación y tienen el nivel de desocupación bajísimo. Por otra parte, el Dow Jones puede seguir con oscilaciones. Los balances de las empresas continúan mostrando buenas utilidades.

ME JUEGO

JUAN CARLOS FALABELLA

presidente de la Sociedad de Bolsa Mayo-FyC

–*¿Qué está ocurriendo en la economía local?*

–La situación económica es favorable. En general, los balances de las empresas están viniendo mejor, sobre todo de aquellas que pudieron hacer su reconversión.

–*¿Hay preocupación por las próximas elecciones?*

–Hay algunas dudas respecto a cómo influiría económicamente si llegara a ganar la Alianza. Economistas como (José Luis) Machinea están dando seguridades, pero algunos de sus dirigentes han dicho que los técnicos no son lo que definen las políticas. Los empresarios se acuerdan de la inflación de la época de Alfonsín.

–*¿Y los conflictos sociales?*

–Los conflictos sociales afectan más al inversor extranjero porque los ven magnificados a través de los medios.

–*¿Qué acciones le gustan?*

–YPF y Siderca, y en un rango más especulativo Indupa, Transportadora de Gas del Sur y las centrales eléctricas.

–*¿Y qué títulos?*

–Al actual nivel de precios es preferible un plazo fijo.

–*¿Qué cartera armaría para un pequeño inversor?*

–Pondría un 50 por ciento en acciones y la otra mitad en plazo fijo.



TITULOS PUBLICOS

	PRECIO		VARIACION (en porcentaje)		
	Viernes 15/08	Viernes 22/08	Semanal	Mensual	Anual
Bocon I en pesos	128,100	128,100	0.0	0.87	10.31
Bocon I en dólares	129,700	129,800	0.1	0.46	7.51
Bocon II en pesos	105,100	104,500	-0.6	-0.38	14.21
Bocon II en dólares	119,800	119,700	-0.1	0.38	11.45
Bónex en dólares					
Serie 1989	99,150	99,200	0.1	0.2	5.07
Brady en dólares					
Descuento	90,500	90,375	-0.1	2.26	17.37
Par	73,750	73,250	-0.7	-0.85	15.81
FRB	95,375	95,125	-0.3	0.3	9.34

Los precios son por la lámina al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.



El consumo de carne de cerdo apenas supera el de pescado.
Agricultura aspira a duplicarla, alcanzando el nivel de Chile.

AGRO

Jaque a la producción de cerdos

CARNE IMPORTADA

Por Daniel Volpe

Al aumento en los costos por la suba en los granos, los productores suman el perjuicio por importaciones de Brasil, sospechan, con subsidio.

Los chacareros tienen un nuevo motivo de preocupación. La producción de cerdos se encuentra jaqueada por incrementos de los costos de producción y el incremento de las importaciones provenientes de Brasil, sospechadas de dumping. A pesar de los esfuerzos de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación (Sagpya) por incrementar la producción e incentivar el consumo, la carne de cerdo en la Argentina no es un bien muy apreciado. Con un consumo de 5,5 kilogramos por año, apenas supera, y por muy poco, el de pescado.

Desde las oficinas del organismo que dirige Felipe Solá se destaca que el programa Procerdo, además de buscar alternativas en la producción, intenta aumentar el consumo. Sin aspirar a los niveles de Europa, de 20 kilos por persona al año, al menos confía en alcanzar los 10 kilos que registra Chile.

José Luis Calcagno, productor y exportador de cortes de cerdo, explicó a *Cash* que "en Argentina pasa un fenómeno complejo" en la comercialización y producción de porcinos. "Este era un producto de bajo consumo pero de precios caros, con animales criados de manera extensiva generalmente en chacras, que se destinaban en su mayoría a los embutidos." Pero en los últimos tres años, "la suba de los precios de los granos, especialmente el maíz, fue limando nuestros márgenes de rentabilidad hasta ponerlos en un límite muy peligroso". La necesidad impuso elevados niveles de faena, a pesar de lo cual cayó la producción nacional (ver recuadro).

Las apreciaciones del empresario parecen corroboradas por los números de la Sociedad Rural Argentina, que estima el costo de producción por kilo vivo en 0,80 pesos –el 65 por ciento de ellos provenientes de la alimentación–, contra un precio de venta de 1,20 pesos.

Si bien los precios de estos animales se han mantenido estables durante los últimos tres años, los productores han perdido el "precio testigo" del Mercado de Liniers, ya que desde 1996 no ingresan porcinos a ese punto concentrador. Los chacareros, obligados a operar de manera directa con los faenadores, suelen enfrentarse con dificultades en las cobranzas.

Ante esta situación, varias entidades ruralistas han advertido que "para evitar la desaparición de los productores de cerdos es necesario implementar una política para el desarrollo del sector que contemple incentivos fiscales, crediticios y una clara defensa contra las importaciones a precios por debajo el mercado". La oferta externa representa un 24,3 por ciento del consumo.

De manera reciente, la SRA presentó ante la Secretaría de Comercio un recurso para que se investiguen las importaciones provenientes de Brasil, país que en los últimos tres años desplazó del mapa de proveedores del mercado local a Chile e Italia, para monopolizar el 90 por ciento de los envíos.

Ante este pedido, el subsecretario de Comercio Exterior, Alejandro Mayoral, explicó a *Cash* que el organismo a su cargo "está haciendo el análisis de daño" para corroborar el impacto que tuvieron estas importaciones, y así iniciar "si corresponde, una investigación anti subsidios".

De acuerdo con datos oficiales, las importaciones de productos porcinos llegaron en los primeros cinco meses del año a 23.124 toneladas, un 33,4 por ciento más que en igual período de 1996. Simultáneamente al incremento de las importaciones, la faena nacional registró una merma del 21 por ciento, al sumar 534 mil cabezas.

Propios y ajenos

PRODUCCION NACIONAL (en toneladas)	
1995	176.000
1996	152.000 (- 14%)

IMPORTACION (en toneladas)	
1994	17.481
1995	17.070
1996	49.707

Fuente: Departamento Económico de la Sociedad Rural

ENFOQUE

Por Néstor López *

Un análisis de la dinámica del empleo en el Area Metropolitana de Buenos Aires en los últimos seis años permite identificar tres momentos bien diferenciados. En el primero, que se inicia en 1991 y llega hasta 1993, el número de personas ocupadas muestra un crecimiento significativo. Este incremento del empleo, acompañado por el impacto que tuvo sobre el ingreso real la estabilización, se tradujo en una importante reducción de la pobreza.

El segundo momento, que se extiende desde 1993 hasta 1996, se caracteriza por una reducción en términos absolutos de la cantidad de personas ocupadas. En este caso, la destrucción de puestos de trabajo implicó un nuevo crecimiento de la proporción de familias pobres. Esto es, familias cuyos ingresos no son suficientes para cubrir el costo de una canasta básica de bienes y servicios.

Por último, los datos publicados recientemente por el Indec nos muestran que en el último año se revierte esta tendencia de destrucción de puestos de trabajo. Si se observa la evolución desde mayo del año pasado hasta el mismo mes de este año se detecta un crecimiento del empleo del 5,7 por ciento, superior incluso al crecimiento de la oferta de trabajo, por lo que la tasa de desempleo muestra una reducción de un punto.

¿Cómo evaluar el impacto de este crecimiento del empleo en la calidad de vida? Una primera respuesta la da también el Indec, cuando muestra que se redujo la pobreza, pasando en el último año del 19,6 al 18,8 por ciento de los hogares. Esta sensibilidad del tamaño de la pobreza con respecto al funcionamiento del mercado de trabajo es entendible si se tiene en cuenta que en tres de cada cuatro familias sus ingresos provienen total o parcialmente de remuneraciones al trabajo.

Ahora bien, desde el punto de vista social, no todos los trabajos son iguales. La situación de bienestar de un hogar cuyos ingresos provienen de puestos estables y bien remunerados no es comparable con la de otro que depende de changas, trabajos inestables o tareas cuya remuneración es muy baja. No es lo mismo saber desde enero que se tendrá trabajo hasta diciembre que descubrir a fin de año que –con suerte– se pudo trabajar todos los meses. Desde esta perspectiva, analizar la calidad del empleo que se genera es fundamental para poder hacer una evaluación más precisa de su impacto social.

En el último año, el empleo creció un 5,7 por ciento, la subocupación horaria aumentó un 6,7 por ciento, y el incremento de trabajos en el sector informal, un 36. En el mismo período, el número de ocupados plenos (el que resulta de restar al total de ocupados los subocupados horarios y aquellos que desarrollan sus tareas en el sector informal y en el servicio doméstico) muestra una reducción superior al 2 por ciento. Es decir, en este año se verificó un corrimiento de trabajadores desde el pleno empleo hacia diversas expresiones de subutilización de la fuerza de trabajo, además de un fuerte crecimiento de la informalidad.

Como consecuencia de este proceso de deterioro relativo de la calidad del empleo, el nivel de vulnerabilidad de las familias se incrementa. Si bien en este año la pobreza muestra una reducción del 1,1 por ciento, el porcentaje de familias que no son pobres pero cuyos ingresos provienen mayoritariamente de trabajos inestables muestra un incremento superior al 5 por ciento. Así, este último fue un año de crecimiento de la incertidumbre. Si bien genera alivio que la pobreza se reduzca, es una señal de alarma que se continúe deteriorando la calidad de vida de los no pobres.

Hace menos de tres décadas la sociedad argentina vivía en un escenario de pleno empleo, con un alto porcentaje de trabajadores asalariados con acceso a todos los beneficios sociales, baja precariedad laboral y buenas remuneraciones. Llegó de ese modo a ser una sociedad con un nivel de integración y un desarrollo de la clase media atípicos en el contexto de América latina.

Volver la mirada atrás no es una invitación a desandar la historia. Es mostrar que esta sociedad encontró en un momento histórico determinado el modo de resolver la cuestión social, y lo hizo apoyándose fuertemente en el mercado laboral. La crisis que se inicia a mediados de los años 70, y que se extiende sobre toda la década del 80, trae aparejado un claro debilitamiento de estos mecanismos de integración social, y un importante empobrecimiento de la sociedad, situación que no logra revertir el escenario económico consolidado en los 90. Hoy, el hecho de que dos de cada diez familias son pobres, y que es creciente el número de hogares en situación de incertidumbre y vulnerabilidad pone en evidencia que el mercado de trabajo ya no cumple ese rol de cohesión. El desafío es recuperar mecanismos de integración social.

** Sociólogo y consultor de organismos internacionales.*

BANCO DE DATOS

PUBLICIDAD

Durante 1996, el podio de las publicidades más recordadas quedó en poder de los comerciales vinculados con alimentos y bebidas. Según las mediciones de la empresa Mayéutica, estos rubros, con las bebidas no alcohólicas a la cabeza, tuvieron un 61 por ciento de participación.

Ranking de las publicidades

–las más recordadas en 1996–

Rubro	Participación –en %–
Bebidas no alcohólicas	26,4
Alimentación	18,2
Bebidas alcohólicas	16,4
Tocador	12,7
Golosinas	5,6
Cigarrillos	3,7
Limpieza	3,5
Automotor	3,0
Electrodomésticos	1,4

Fuente: Mayéutica Research & Consulting.

COMPACTOS

La compañía alemana Sonopress, del grupo BMG, invirtió más de 3,5 millones de dólares para instalar una planta productora de discos compactos (CD) que están levantando en Avellaneda. La meta de los europeos, que prevén invertir otros cinco millones adicionales antes de fin de año, es capturar el 25 por ciento del mercado latinoamericano de habla española. La capacidad de producción rondará los 40 mil discos por día, de los cuales un ochenta por ciento serán compactos musicales y el resto CD Rom.

SURREY

La empresa argentina dedicada a la fabricación y venta de equipos de aire acondicionado y calefacción fue adquirida por la estadounidense Carrier. La subsidiaria de United Technologies, que operará localmente bajo el nombre de Surrey Bryant, proyecta aumentar la capacidad de producción de las plantas ubicadas en las provincias de Buenos Aires y San Luis. Con un plantel de 400 trabajadores, sus ventas anuales rondan los 40 millones de pesos. Por su parte, la facturación de United Technologies, proveedora de las industrias de la construcción, automotriz y aeroespacial, alcanza por año los 24 mil millones de dólares.

COTO

Un arma estratégica de la guerra entre las cadenas de supermercados por capturar más consumidores es el desarrollo de línea de consumo masivo con marcas propias. Coto se está sumando también a esa tendencia lanzando con su marca leche pasteurizada, manteca, dulce de leche y aceite de girasol.

EL BAUL DE MANUEL

Por M. Fernández López

Los mejores amigos

Trescientos años antes de que Marilyn Monroe y su anatomía nos deleitasen (1953) cantando aquello de "los diamantes son los mejores amigos de una chica", un profesor de anatomía de la Universidad de Oxford, William Petty, descubría que los poderosos temen tanto a la enfermedad que pagan con esplendidez a quienes se la cuidan, si no con diamantes, con una riqueza reservada a la aristocracia –la tierra–, lo que los hacía los mejores amigos de los médicos. Había llegado a ese puesto apenas a los 25 años, luego de estudiar francés, latín, griego y matemática con jesuitas franceses, astronomía en Londres, medicina en Utrecht, Leyden y Amsterdam, comerciar con joyas, ayudarle a Hobbes en su exilio de París, y entrar en el Círculo Invisible, que le abrió las puertas de Oxford. En ese tiempo gobernaba Cromwell, quien había resuelto que Irlanda fuese una provincia protestante de Inglaterra. Tenía que convertir a los irlandeses, o expatriarlos, o expropiarlos. Inventó la "reconquista" de Irlanda, al frente de diez mil soldados veteranos, la invadió (1649) a sangre y fuego y resolvió que los gastos de la guerra fueran pagados por los irlandeses con sus tierras. En 1651 llamó a Petty para que fuese médico de su familia en Irlanda. La guerra no sólo desató una necesidad de médicos, sino de agrimensores para las tierras incautadas. Y allí estaba Petty, a quien se encargó dirigir la mensura. Cobró sus honorarios en tierras, y su posición le permitió adquirir más tierras aún, formando un importante patrimonio. Al concluir (1658) pasó el resto de su vida recorriendo juzgados, por los litigios con sus propiedades, y en sus ratos libres escribió cinco libros que echaron los cimientos de la economía clásica, la demografía y la estadística. Un siglo después, otro prócer de la economía, François Quesnay –a quien la favorita del rey, Madame de Pompadour, había adoptado como médico privado y llevado a vivir a Versailles– salvó de la viruela al Delfín (1752). Luis XV, agradecido, otorgó a Quesnay las "lettres de noblesse" y una suma de dinero, lo que le permitió adquirir una propiedad en Beauvoir en Minervois. También Quesnay, luego de adquirir su propiedad, se dedicó a escribir sobre economía (en 1757), de cuyo esfuerzo nació la fisiocracia, la primera expresión del liberalismo en economía, y el Cuadro Económico, esquema precursor del equilibrio general y el insumo-producto.

Los presuntos culpables

Desde el siglo XVIII la economía adquirió una complejidad tal de lenguaje y métodos que su adquisición exigió el auxilio de profesores y por tanto la creación de cátedras. La economía adquirible en la universidad dependió de los profesores. ¿Quiénes fueron, qué eran, qué enseñaban los profesores argentinos? El primero fue el abogado Pedro Agrelo, porteño. Creó la moneda nacional en 1813 y tuvo experiencia como ministro de Hacienda, antes de enseñar economía en la UBA en 1824, por los *Elementos* de James Mill. Por faltar a clase y desánimo de los alumnos, la cátedra se clausuró el mismo año. Se abrió de nuevo en 1826, cuando se nombró al abogado Dalmacio Vélez Sarsfield, cordobés, quien estuvo a cargo de la cátedra en 1826-28 y sustituyó el texto de Mill por el de Juan B.Say. Renunció el 1/2/1829 y se nombró al presbítero Juan Manuel Fernández de Agüero, ex profesor de Ideología, quien enseñó hasta 1831 según una versión propia del *Traité d'économie politique* de Destutt de Tracy. En 1831 se suprimió la cátedra, y se reabrió en 1854, a cargo del ex juez italiano Clemente Pinoli, prosecretario del Hospital Italiano, quien intentó usar el texto de Antonio Scialoja, pero terminó redactando uno propio basado en antiguos economistas italianos. En 1858 lo reemplazó el abogado tucumano, recibido en Córdoba y Buenos Aires, Nicolás Avellaneda (futuro presidente de la Nación y rector de la UBA), quien usó como texto el de Joseph Garnier. Dejó en 1866 para colaborar con Adolfo Alsina. La cátedra pasó a Manuel Zavaleta, autor de *Los bancos en la República Argentina*, quien hacía dar clase a los alumnos por Garnier. Murió en ejercicio de la cátedra, en 1873. Ocupó su puesto Vicente Fidel López, con experiencia docente en economía en Montevideo, admirador de los *Elements of Political Economy* de H. D. Macleod y de la literatura nacional proteccionista. En 1876 lo sucedió Emilio Lamarca, nacido en Valparaíso, bachiller en Inglaterra, ingeniero en minas en Alemania y abogado en la UBA. Enseñó según una síntesis propia y fue destituido en 1884 por adherir al Congreso Pedagógico. Heredó el puesto Luis Lagos García, abogado, autor de unos apuntes de economía. Dejó la cátedra en 1892, para seguir como profesor de Finanzas Públicas, y su tarea fue continuada por Félix Martini y Herrera, jurista español, autor del primer tratado de economía impreso en el país y docente hasta 1904.